SDGsに関する企業の意識調査

帝国データバンク調べ

帝国データバンクはこのほど、SDGsに関する企業の意識調査を行った。SDGsに取り組んでいる企業の割合は30・2%と、前年調査比0・5ポイント増加し、2020年の調査開始以降で最高を更新した。ただ、現在は取り組んでいないものの、取り組む意向を示している企業を含めた「SDGsに積極的な企業」は同1・2ポイント減の53・3%と、初めて前年から低下した。「『余裕のなさ』や『取り組みのハードル』が足かせになっている」と同社。

「取り組む」割合過去最高も「積極的」は初の前年比低下

「（SDGsの）意味および重要性を理解し、取り組んでいる」が30・2%、「意味もしくは重要性を理解し、取り組みたいと思っている」が23・1%。この二つを加えた「SDGsに積極的な企業」が53・3%となった。

既に取り組んでいる企業割合は、調査を開始した20年に8・0%と1桁台だったものが、21年以降、14・3%、23・6%、27・4%、29・7%と毎年上昇し、今年も上昇して過去最高を更新した。

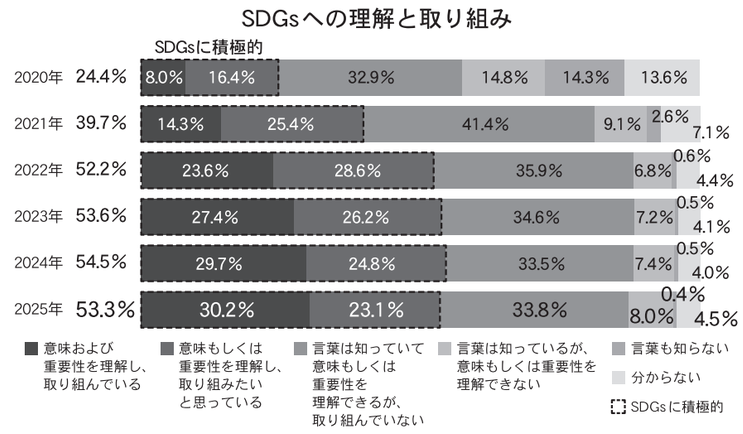
ただ、「取り組みたいと思っている」企業割合が前年の24・8%から1・7ポイント低下。これら二つを含めたSDGsに積極的な企業の割合が前年から低下した。

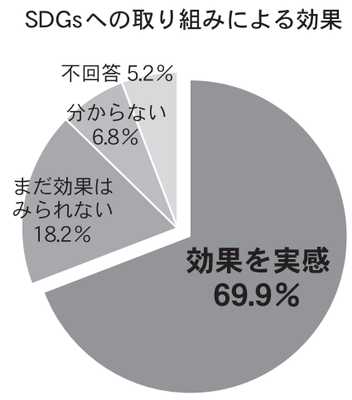
今年の調査ではほかに、「言葉は知っていて意味もしくは重要性を理解できるが、取り組んでいない」が33・8%（前年比0・3ポイント増）、「言葉は知っているが、意味もしくは重要性を理解できない」が8・0%（同0・6ポイント増）、「言葉も知らない」が0・4%（同0・1ポイント減）、「分からない」が4・5%（同0・5ポイント増）。

SDGsに積極的な企業は「顧客要求も高いレベルとなっており、SDGsへの取り組みが必須になってきている」「単なるボランティアではなく、ビジネスにつながるものと考えている」などと回答。

SDGsに取り組んでいる企業は、その効果について69・9%が「実感している」と回答した。具体的には（複数回答）、「企業イメージの向上」（40・5%）、「従業員のモチベーションの向上」（32・1%）、「経営方針等の明確化」（17・3%）、「採用活動におけるプラスの効果」（17・0%）、「取引の拡大（新規開拓含む）」（11・8%）などが挙がった。

半面、SDGsを認知しつつも取り組んでいない企業は「注力する時間的な余裕もない」「必要性は理解しているものの、具体的にどう取り組めるかを考えるとそのハードルはかなり高いものがある」「中小企業、零細企業にどのようなメリットがあるのか分からない」などと回答している。





観光地「小豆島」復活へ

香川県信用組合土庄支店　補助金サポートを積極化

香川県信用組合土庄支店（藤田逸則支店長＝職員8人うち渉外3人）は、観光地である小豆島のにぎわい復活を支えている。補助金の活用提案を積極化し、事業拡大や新事業に挑戦する取引先を後押し。2024年度は「地方創生・地域密着型金融への対応部門」で表彰された。

瀬戸内海に浮かぶ小豆島が活動エリアの同店。コロナ禍で打撃を受けた多くの観光関連業種を取引先に抱える。21年6月に着任した藤田支店長は「ゼロゼロ（実質無利子・無担保融資）が一服し、今後は返済を見据えた成長支援が必要になってくる」と考えた。

取り組みの軸は、補助金の活用支援だ。積極的な訪問活動を通じて関連情報を提供。関心を示す先には活用提案に動き、本部の企業支援室や外部の専門家と連携した伴走支援を実施。申請手続きから資金調達まで、取引先と向き合い続けた。

運輸業の「かんかけタクシー」（香川県小豆島町）は、その一つ。上原達也社長から、観光客の足となる2次交通の確保に関する相談を受けた。そこで、観光庁が設けていた補助金の活用を提案。自社のマイクロバスを使い、これまで無かった島内の観光地と宿泊施設を直接結ぶシャトルバスの実証実験につなげた。

以降も補助金を駆使し、同社の新しい取り組みを応援し続ける。新たな需要の掘り起こしを狙ったシャトルバスの運行や、2月にはQRコードを使った配車システムの稼働も実現。上原社長は「気兼ねなく相談でき、経営の判断材料になる」と信頼を寄せる。

他の取引先でも、事業の再構築や生産性向上、新事業立ち上げなどに補助金を役立てている。取引先の挑戦を支えた結果、24年度は営業店表彰も獲得。藤田支店長は「距離感の近さが当店の強み。取引先と一緒に島を盛り上げたい」と話す。

25年6月末業況＝預金95億700万円、貸出金30億2500万円。

（記事提供・日本金融通信社〈ニッキン〉）

小企業の売上DI　2ヵ月ぶりに低下

日本公庫調査　6月　6業種全てマイナス

日本政策金融公庫がこのほど公表した全国小企業月次動向調査で、今年6月の小企業の売上DIは前月比2・7ポイント減のマイナス7・6。2カ月ぶりの低下で、マイナス水準は7カ月連続となった。非製造業6業種全てがマイナス水準となった。

DIは前年同月比で売り上げが増加の企業割合から減少の企業割合を引いた値（季節調整値）。調査は7月1～8日、同公庫の取引先1500社に行い、1276社から有効回答を得た。

非製造業6業種のうち、サービス業がマイナス0・1と、前月の5・1からマイナス水準に落ち込んだ。小売業も前月のボーダーライン（0・0）からマイナス10・9とマイナス水準に落ち込んだ。

運輸業は同5・8ポイント減のマイナス8・7。このうち個人タクシーは同24・7ポイント減のマイナス39・0と大きく落ち込んだ。

飲食店は同9・3ポイント増のマイナス2・8と、マイナス幅が大きく縮小した。

7月の見通しDIは、全業種計が前月比4・1ポイント減のマイナス11・7。業種別では、非製造業6業種全てがマイナス水準となる見通し。

サービス業がマイナス5・2、運輸業がマイナス9・0、飲食店がマイナス18・7と、それぞれ前月からマイナス幅が拡大する見通し。

小売業はマイナス9・3と、前月からマイナス幅が縮小する見通し。

失敗の法則から学ぶ

宿経営者の仕事大全

旅館クリニック 代表　孫田　猛

—64—

息子に「選択肢」を残すために

「将来はこの宿を継ぐのだろうな」―漠然とそう思っていた中学生の頃から時は流れ、今度は自分が親の立場になった。中学生の息子を見ながら、かつて両親から言われた「将来はこの宿の社長だぞ。しっかり勉強しなさい」という言葉を思い出す。～あるお宿経営者の言葉です。

時代は変わりました。家業を継ぐのが当然という考え方は古くなり、子どもたちには多様な選択肢があります。だからこそ、息子には旅館を継ぐことも「選択肢の一つ」として残してあげたい。その時までおよそ15年。どのような準備をすべきでしょうか。息子が継ぐにしろ、M&Aで売却するにしろ、旅館が「健全な状態」であることが前提です。健全性は単に数字だけでは測れません。財務面、運営面、そして将来性の三つの軸で考える必要があります。

まず基本となるのは財務の健全化です。自己資本比率は30%以上が目安といわれています。また借入依存度を適正水準に保つことも重要です。営業利益、経常利益ともに安定した黒字を維持し、キャッシュフローも健全であることが求められます。

特に重要なのは、借入金がある場合でも、EBITDA（営業利益＋減価償却費）で3～5年以内に返済可能な水準にとどめることです。銀行からの信用も大切な指標であり、「必要な時に資金調達ができる関係」を維持しておくべきです。

また、建物や設備の減価償却が進む中で、将来的な大規模修繕や建て替えの資金計画も明確にしておく必要があります。資産に含み損がある状態では、事業承継やM&A時に大きな障害となりかねません。

財務が健全でも、運営が属人的では継承は困難です。業務プロセスの標準化、マニュアル化を進め、誰が引き継いでも回る体制を築くことが不可欠です。

従業員体制の安定も重要な要素です。キーパーソンの高齢化や後継者不在は大きなリスクとなります。家族経営であっても、特定の人に依存しない運営体制を構築しておくべきでしょう。このあたりのことについては、繰り返しこのコラムで発信してきました。

また、数字に表れない価値も重要です。お宿のブランド価値は承継時の大きな資産となります。

また、経営理念や宿のこだわり、ポリシーを言葉にして可視化しておくことで、継承者がその価値を理解し、発展させやすくなります。

息子が継ぐ場合を考えれば、彼が「自分らしい経営」を展開できる余地のある状態が理想です。過度な制約や負債に縛られることなく、創造的な経営ができる基盤を残したいものです。

一方、M&Aを選択する場合には、買い手にとって魅力的な事業であるも必要があります。安定した収益性に加え、立地の優位性、稼働率の安定性、将来性などが重要な評価ポイントとなります。業務の見える化やマニュアル整備も、スムーズな引き継ぎのために欠かせません。

あれこれと理想論を列挙しましたが、どれも実現は簡単ではありません。だから15年という期間の中で、少しずつ確実に理想へと近づいていくことが必要です。

家業承継は決して強制されるものではありません。しかし、選択肢として魅力的な事業を残すことは、親として息子への贈り物になるはずです。

たとえ息子が別の道を選んだとしても、「いい宿だったな」「親父の仕事、かっこよかったな」と思ってもらえることが、真の意味での承継なのかもしれません。

失敗の法則その63

このお宿を将来どうするかということを考えないまま、漠然と経営をしている。

その結果、世代交代までの準備をしないままその時を迎え、後悔が残る引退となってしまう。

そこで、社長交代時期から逆算して必要な準備を着実に進めていこう。

https://www.ryokan-clinic.com

経営

観光トレンド

連載3　バーチャルな旅の未来②

近年、バーチャルな旅の体験が利用行動に与える影響に注目が集まっている。1980年代後半にDavisが提唱したTAM（Technology Acceptance Model）は、利用者が新しい情報技術をどのように受容するかを説明する理論モデルである。

TAMは「知覚された有用性（Perceived Usefulness）」と「知覚された使いやすさ（Perceived Ease of Use）」という二つの構成要素から成り立ち、それらが利用意図に影響し、最終的な利用行動に結びつくとされる。

たとえば、スマートフォンでホテル予約からチェックインまで完結するアプリに対し、「時間の節約になる」といった有用性や、「簡単に操作できる」といった使いやすさを感じることで、再利用の意図が高まる。

このTAMは観光における情報技術の受容分析に有効であるが、VR観光のようなバーチャルな旅の体験においては、TAMの2要素だけでは不十分である。なぜなら、バーチャル体験では「知覚された楽しさ（Perceived Enjoyment）」といった内発的な動機づけ（報酬などの外発的な動機づけではなく「楽しさ」や「興味」から自発的に行動する動機づけ）が重要になるからである。

2010年代にはLowryらがこの点に着目し、TAMを拡張したHMSAM（Hedonic Motivation System Adoption Model）を提唱した。

HMSAMは、楽しさ、好奇心、没入感、フロー、自己効力感などを重視し、利用者が娯楽的な目的で自発的に技術を利用する際の行動を説明するモデルである。これはVR観光やエンターテイメント性の高い観光アプリなどに適用されている。

つまり、バーチャルな旅の体験においては、「楽しさ」や「没入感」といった内発的な動機づけが重要であり、その受容過程を的確に捉えるためには、TAMに加えて、HMSAMの視点を取り入れることが不可欠である。

（高崎経済大学地域政策学部観光政策学科准教授　花井友美）

＝隔週掲載

一致指数が横ばい　判断を上方修正

CI、5月改訂値

内閣府がこのほど公表した今年5月の景気動向指数（CI、2020年＝100）の改訂値は、景気の現状を示す一致指数が前月比横ばいの116・0。先に公表の速報値（115・9）から0・1ポイント上方修正した。景気の基調判断は「下げ止まりを示している」と、速報時点の「悪化を示している」から判断を上方修正した。

数カ月先の景気を示す先行指数は前月比0・6ポイント増の104・8。速報値（105・3）から0・5ポイント下方修正した。

暑中お見舞い申し上げます
令和七年 盛夏

野口観光株式会社
野口観光マネジメント株式会社
野口リゾートマネジメント株式会社
登別 石水亭
望楼NOGUCHI登別
絶景の湯宿 洞爺湖畔亭
源泉の湯宿 洞爺ごきらく亭
ザ レイクビューTOYA 乃の風リゾート
BOUROU LAKE TOYA
層雲峡 朝陽亭
層雲峡温泉 朝陽リゾートホテル
函館湯の川温泉 湯元啄木亭
HAKODATE海峡の風
望楼NOGUCHI函館
北湯沢温泉郷 緑の風リゾートきたゆざわ
北湯沢温泉郷 きたゆざわ森のソラニワ
北湯沢温泉郷 湯元ホロホロ山荘
定山渓温泉 章月グランドホテル
新苫小牧プリンスホテル 和～なごみ～
室蘭プリンスホテル 室蘭ビュー
第二プリンスホテル
箱根 きたの風茶寮
奥湯河原温泉 山翠楼SANSUIROU
湯河原温泉 海石榴つばき
湯河原千代田荘
代表取締役社長 野口和秀
本社 北海道登別市登別温泉町二〇三一一
TEL ○一四三（八四）二三五〇
FAX ○一四三（八四）三二五六

黒部峡谷 宇奈月温泉
延楽
代表取締役社長
濱田政利
〒938-0282
富山県黒部市宇奈月温泉 347-1
電話（0765）62-1211
FAX（0765）62-1076

信玄の湯 湯村温泉
常磐ホテル
石和温泉郷 甲州牛の宿
石和常磐ホテル
代表取締役社長
笹本 健次
〒400-0073 山梨県甲府市湯村2-5-21
TEL 055-254-3111
FAX 055-253-0691

扉ホールディングス株式会社
代表取締役
齊藤忠政
扉温泉 明神館・松本丸の内ホテル
ヒカリヤニシ・ヒカリヤヒガシ
Satoyama villa DEN
Satoyama villa 本陣

創業1806年・熱海温泉
古屋旅館 FURUYA RYOKAN
代表取締役
内田宗一郎
熱海市東海岸町5-24
電話：0557-81-0001
E-Mail：info@atami-furuya.co.jp

伊豆修善寺温泉
新井旅館
代表取締役 相原昌一郎
〒410-2416
静岡県伊豆市修善寺970
TEL(0558) 72-2007
FAX(0558) 72-5119

松之山温泉 ひなの宿ちとせ
代表取締役
柳一成
Kazunari Yanagi
〒942-1432
新潟県十日町市松之山湯本49-1
TEL 025-596-2525
FAX 025-596-2117

下部温泉
自然のままに 心のままに
下部ホテル
代表取締役社長
矢崎 道紀
〒409-2947
山梨県南巨摩郡身延町上之平1900
TEL 0556-36-0311(代)
FAX 0556-36-1611

It's Forest Group Hotels & Resort
代表取締役
石田浩二
神奈川県足柄下郡湯河原城堀207番地
TEL：0465-62-5540

伊豆修善寺温泉
梅生の庄
〒410-2416 静岡県伊豆市修善寺1116-6
TEL 0558-72-4126 FAX 0558-72-5212
http://www.yagyu-no-sho.com

秀峰閣湖月 SHUHOUKAKU KOGETSU
代表取締役社長
小佐野 国博
〒401-0304
山梨県南都留郡富士河口湖町河口2312
TEL.(0555) 76-8888（代）
FAX.(0555) 76-8940
http://www.kogetu.com/

Mt.YOKOTE 2307
一茶のこみち 美湯の宿
志賀パレスホテル
代表取締役
斉須正男